

La Prueba del Mercado Hambriento para Tus Códigos Postales

Una página, tres códigos postales, tres criterios. Contesta con pruebas que puedas señalar, no con lo que esperas que sea cierto.

DOLOR — nombra tres detonantes concretos que hayas visto este año mandar a un dueño de casa cerca de ti a buscar remodelador.

PODER DE COMPRA — por código postal: valor medio de la vivienda, porcentaje habitado por su dueño y la década de construcción.

ALCANZABILIDAD — lista cada lugar donde tu comprador ya está reunido: grupos, salas de exhibición, oficios, agentes, proveedores.

EL VEREDICTO — ¿qué código postal gana, y qué prueba te diría en 90 días que escogiste mal?

Tablero de Códigos Postales

Califica cada código postal del uno al cinco en los tres criterios. Sin empates: oblígate a ordenarlos.

[illegible]

Tu Avatar de Dueña de Casa

Escribe una persona real, no un dato demográfico. Ponle nombre. Cada anuncio, estimado y correo de este libro se le escribe a ella.

Su nombre, su edad, cuánto lleva de dueña de la casa y qué cuarto está empujando esto.

Las cinco cosas a las que le tiene miedo, en su orden, y solo una de ellas puede ser el dinero.

Las palabras exactas que escribe en Google a las once de la noche. Escríbelas como ella las escribiría.

Lo que ya intentó, y por qué cada intento le falló.

Hoja de Colchón Personal

El gasto de tu casa, renglón por renglón, con tinta. Tus ahorros divididos entre este total son tu colchón en meses: el número real del que depende todo este plan.

[illegible]

Demanda por Mes — Remodelación de Cocinas y Baños

La columna del índice es demanda real de búsqueda nacional de este oficio, sin tendencia y promediada por mes. Llena el resto con lo que esperas, y vuelve en un año a corregirlo.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS QUE ESPERAS	INGRESOS QUE ESPERAS	QUÉ HACES EN LOS MESES FLOJOS
Ene	1.14			
Feb	1.07			
Mar	1.05			
Abr	1.00			
May	0.93			
Jun	0.96			
Jul	1.04			
Ago	1.03			
Sep	0.99			
Oct	0.93			
Nov	0.92			
Dic	0.92			
Año				

Índice de demanda: 1.00 = un mes promedio para este oficio a nivel nacional (fuente en Recursos). Tu código postal será distinto — anota a lápiz tu propio índice en los meses flojos y en los ocupados.

Constructor del Resultado Soñado

Escríbelo con las palabras de ella, no las tuyas. Un resultado concreto, un número de días, y lo que se vuelve cierto en su vida después.

El resultado que ella quiere, dicho tal como te lo dijo en la mesa de la cocina.

El plazo, en días hábiles, que de verdad puedes cumplir en un trabajo así.

Para que... — el sentimiento o la posición que hay del otro lado del cuarto terminado.

Tu frase armada: resultado más plazo más el para-que. Reescríbela tres veces.

Mapa de Obstáculo → Solución

Quince renglones, las cuatro categorías. Cada obstáculo recibe un mecanismo que puedas ejecutar, no una promesa que puedas hacer.

#	QUÉ FRENA AL DUEÑO DE CASA	CATEGORÍA	CÓMO LO ELIMINA TU OFERTA
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

Tu Pila de Valor

Califica cada componente por el valor que tiene para ella y el costo que tiene para ti. Quédate con seis a ocho. Corta lo caro que a ella no le importa.

COMPONENTE	PROBLEMA QUE RESUELVE	VALOR PARA ELLA	COSTO PARA TI	DEJAR / BONO / CORTAR

Garantía y Nombre de la Oferta

Amárrala al trabajo que tú ejecutaste, di las exclusiones de frente, y ponle un nombre que traiga un plazo adentro.

Qué vas a corregir exactamente, por cuánto tiempo, y qué tan rápido vuelves a hacerlo.

Las exclusiones, escritas de frente: material que ella compró, recomendaciones que rechazó, trabajo fuera de tu alcance.

Tres nombres candidatos, cada uno de menos de seis palabras, cada uno con un plazo o un miedo adentro.

El ancla que dices antes de tu precio, y la razón que va pegada a ella.

Tu Oferta en Una Página

Arma todo en una sola página. Si no cabe en una página no la va a leer, y si no la lee no la puede comprar.

El nombre, la promesa y el plazo, arriba de todo.

Los seis a ocho componentes apilados, un renglón cada uno.

La garantía y sus exclusiones, y luego qué hace ella para empezar.

Zona de Servicio y Trabajos Que No Vas a Hacer

Dos radios y una lista de negativas. Escríbelos antes de que suene el teléfono: con el calendario vacío le dices que sí a lo que sea.

Radio de instalación en minutos a las ocho de la mañana, y los pueblos que caen adentro.

Radio de estimados, y qué vas a cobrar o exigir antes de manejar más allá de la línea de instalación.

Los trabajos que no vas a hacer, y la frase exacta que dices cuando llama uno de ellos.

A quién le refieres esos trabajos, y qué esperas de vuelta de esa persona.

Escaneo de Diez Competidores

Los diez primeros resultados de búsqueda en tu ciudad. Anota qué prometen, no qué cobran, y lee las reseñas de tres estrellas.

EMPRESA	CALIFICACIÓN EN GOOGLE	RESEÑAS	SEÑAL DE PRECIO	SU PROMESA	HUECO QUE PUEDES TOMAR

Minería de Reseñas de Tres Estrellas

Diez quejas copiadas palabra por palabra de las reseñas mediocres de tus competidores, y el mecanismo de tu oferta que contesta cada una.

SUS PALABRAS	DE QUÉ COMPETIDOR	TU MECANISMO QUE LO ARREGLA

Tu Frase y tu Declaración de Posicionamiento

Problema, plan, resultado: en tres frases que puedas decir en el mostrador de materiales sin sonar a folleto.

El problema, con las palabras de ella, que la mantiene sin empezar.

Tu plan, en tres pasos con nombre que ella le pueda repetir a su esposo.

El resultado: qué es cierto en su vida cuando tú te vas manejando.

Todo armado, y luego reescrito dos veces más corto.

Entidad, EIN y Cuentas de Banco

Una tarde de papeleo, en orden. Ponle fecha a cada renglón al terminarlo, para poder demostrarte que la semana no se perdió.

☐ Escoge la entidad con tu contador: persona física, LLC, o LLC con elección de S-Corp más adelante	FECHA
☐ Presenta los documentos de constitución ante el Secretary of State y guarda la copia sellada	FECHA
☐ Saca el EIN gratis en irs.gov (nunca le pagues a un tercero por esto)	FECHA
☐ Registra el nombre comercial o DBA si el nombre de la empresa no es el nombre legal	FECHA
☐ Abre la cuenta operativa del negocio con el EIN y los documentos de constitución	FECHA
☐ Abre la cuenta separada de Anticipos para el dinero de clientes por material que todavía no compras	FECHA
☐ Consigue una tarjeta de débito o crédito ligada solo a la cuenta operativa	FECHA
☐ Pregúntale al contador cómo aplica el impuesto sobre ventas a mano de obra y material en tu estado	FECHA
☐ Arma la contabilidad con costeo por trabajo antes de la primera factura, no después de la décima	FECHA
☐ Regístrate en tu ciudad o condado para la licencia local de negocio y el registro de contratista	FECHA
☐ Anota las fechas de renovación de cada registro en un solo calendario que de verdad revises	FECHA

Requisitos de Licencia por Estado — Remodelación de Cocinas y Baños

Diez estados representativos y qué le pide cada uno a un remodelador. Confirma cada renglón con la junta misma: las reglas cambian y esta página es un punto de partida, no una autoridad.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	Sí	B-General Building Contractor	Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$350	Sí
Florida	Sí	Certified Building Contractor (CBC)	Florida DBPR / Construction Industry Licensing Board (CILB)	\$209–\$259	Sí
New York	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Pennsylvania	Sí	Home Improvement Contractor (HIC) Registration	PA Office of Attorney General	\$100	No
Illinois	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Ohio	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Georgia	Sí	Residential-Basic Contractor	GA State Licensing Board for Residential and General Contractors (Secretary of State)	\$200–\$420	Sí
North Carolina	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Michigan	Sí	Residential Builder / Maintenance & Alteration Contractor License	Michigan LARA / Residential Builders' and M&A Contractors' Board	\$195–\$288	Sí

Federal: EPA Lead-Safe Certification (RRP) — Firm Certification (Renovation, repair or remodeling that disturbs painted surfaces (cabinets, walls, trim) in pre-1978 housing or child-occupied facilities — covers kitchen and bathroom remodeling). Las reglas cambian — confirma con la junta antes de gastar un dólar.

Líneas de Seguro y Rangos de Costo Anual

Qué cubre de verdad cada línea y el rango de costo publicado. Llena la última columna con tus propias cotizaciones, no con estos números.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$672–\$2,700	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	3.97–7.69 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$1,138–\$4,355	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$100–\$1,250	Bond requirements vary by state and license type (e.g. CA CSLB requires a \$25,000 contractor bond; GA and MI licenses also carry bond conditions); this range is the typical annual PREMIUM a starter pays for a state-required surety bond (1%-5% of a \$10,000-\$25,000 face value), not the bond's face value.	
Herramienta y equipo		Robo de la camioneta o de la obra	
Sombrilla (umbrella)		Por encima del límite de la responsabilidad civil	

Bitácora de Cotizaciones de Seguro

Tres aseguradoras, la misma cobertura, lado a lado. Pregúntale a cada agente qué rechazaría en una remodelación de baño y anota la respuesta.

[illegible]

Preguntas para tu Abogado y tu Contador

Imprime esto, llévalo a dos horas pagadas, y escribe las respuestas al margen. Esta página es una lista de preguntas, no una opinión legal.

☐ ¿Qué entidad le queda al riesgo de mi oficio, y qué tengo que hacer cada año para que la protección siga siendo real?

☐ ¿Qué exige mi estado en un contrato residencial de mejoras al hogar, y qué se tiene que revelar?

☐ ¿Hay una ventana obligatoria de cancelación después de que un dueño de casa firma dentro de su propia casa?

☐ ¿Cuánto anticipo puedo tomar legalmente antes de empezar el trabajo en este estado?

☐ ¿Cuáles son mis plazos de aviso de mechanic's lien, y qué hay que presentar para conservar el derecho?

☐ ¿Me revisas el contrato que pienso usar, y cuánto me va a costar esa revisión?

☐ ¿Cómo aplica el impuesto sobre ventas a la mano de obra frente al material en remodelación residencial aquí?

☐ ¿Cómo se deben registrar los anticipos de clientes para que nunca los confunda con ingreso?

☐ ¿Cuál es el arreglo correcto de costeo por trabajo para ver utilidad por obra y no solo por año?

☐ ¿Cuándo empieza a tener sentido una elección de S-Corp para un negocio de mi tamaño?

☐ ¿Qué pagos trimestrales estimados debería estar haciendo, y a partir de cuándo?

☐ ¿Qué registros tengo que guardar, en qué forma y por cuánto tiempo?

Presupuesto de Equipo — Remodelación de Cocinas y Baños

Cada herramienta que este oficio necesita, con precios reales. Encierra la columna del día uno, cotiza tu propia versión, y marca lo que vas a rentar.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
7-10 in. wet tile saw	\$110	\$999	Sí		
Cordless drill/driver combo kit	\$110	\$899	Sí		
Reciprocating saw	\$119	\$324	Sí		
Oscillating multi-tool	\$91	\$349	Sí		
Laser level (line/cross-line)	\$45	\$671	Sí		
48 in. box/spirit level	\$169	\$191	Sí		
Pipe wrench (single) to plumbing wrench set	\$30	\$375	Sí		
Wet/dry shop vacuum	\$129	\$989	Sí		
Tile spacers / leveling system kit	\$6	\$33	Sí		
P100 half-face respirator	\$14	\$34	Sí		
Drywall taping knife / repair tool set	\$22	\$345	Sí		
Manual caulking gun	\$24	\$160	Sí		
25 ft. tape measure	\$10	\$50	Sí		
Flat pry bar / demolition bar set	\$6	\$85	Sí		
Folding utility knife	\$8	\$90	Después		
Cabinet installation jack / leveling system	\$20	\$159	Después		
Stud finder / wall scanner	\$11	\$1,359	Después		
Equipo esencial	\$885	\$5,505			

Los rangos son precios de venta al público al momento de la investigación (fuentes en Recursos). Lo usado y la renta son los atajos del día uno.

Presupuesto Total de Arranque

Los totales que vienen de la página de equipo más la van, el seguro y el marketing de lanzamiento. Llena los renglones en blanco y súmalo con tinta.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$885	\$5,505	
Responsabilidad civil general, año uno	\$672	\$2,700	
Marketing de lanzamiento	\$3,750	\$9,000	
Subtotal antes del vehículo	\$5,307	\$17,205	
Used full-size cargo van (2019 Ford Transit 350, ~6-7 years old)	\$15,100	\$18,900	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$20,407	\$36,105	

Costos Fijos Mensuales

Las cositas recurrentes que nunca entran a la lista de arranque y nunca dejan de llegar. Vas a necesitar este total otra vez en el capítulo de precios.

Fuentes de Dinero

Ordena cada fuente que de verdad tienes por costo y por lo que pone en riesgo. Los anticipos van primero porque son los más baratos, y porque no son tuyos.

FUENTE	MONTO DISPONIBLE	COSTO (TASA / CAPITAL / FAVOR)	RAPIDEZ	¿LA USAS?

Plan de Adquisición Financiada por el Cliente

Cómo el anticipo del trabajo uno compra el material del trabajo uno y paga por encontrar el trabajo dos. Escribe las reglas antes del primer cheque.

Tu regla de anticipo: cuánto, cuándo se toma, y a qué cuenta cae.

Tu calendario de pagos por etapa, para que la mano de obra nunca vaya más de una etapa adelante del dinero.

Qué pides el día que cae el anticipo, y cómo se lo compruebas a la dueña de casa.

La parte fija de la utilidad bruta de cada trabajo que se va directo a encontrar el siguiente.

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Remodelación de Cocinas y Baños

Rangos nacionales publicados para los trabajos que de verdad vas a vender, con una columna de horas para que veas la realidad por hora detrás de cada uno. Tus precios van en la última columna.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Full kitchen remodel	\$14,589	\$41,550	200	\$208	
Full bathroom remodel	\$6,648	\$17,646	80	\$221	
Half-bath / powder room remodel	\$1,500	\$15,000	24	\$625	
Primary/master bathroom remodel	\$7,000	\$30,000	120	\$250	
Kitchen cabinet refacing	\$4,234	\$10,226	24	\$426	
Countertop installation / replacement	\$1,882	\$4,485	10	\$449	
Tile backsplash installation	\$480	\$1,500	8	\$188	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$50—\$75 por hora (precio flat). Los técnicos ganan \$23—\$37 por hora.

Constructor de Bueno / Mejor / Superior

Arma los tres para el trabajo que más vendes. El nivel barato tiene que ser un trabajo genuinamente más chico, nunca el mismo alcance a menor precio.

	BUENO	MEJOR	SUPERIOR
Nombre			
Qué incluye			
Qué deja fuera			
Precio			
Garantía			
Quién lo compra			
¿Se mostró primero el ancla?			

Tarifa por Hora de Punto de Equilibrio

El número sobre el que se para cada precio de tu negocio. Incluye tu propio pago, y cuenta solo las horas que alguien de verdad paga.

CONCEPTO	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu pago		
Seguros		
Vehículo + gasolina		
Software + teléfono		
Herramienta + reparaciones		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL de gasto mensual		
Horas facturables al mes		
Equilibrio por hora = gasto ÷ horas		
Margen objetivo %		
Tu tarifa = equilibrio ÷ (1 – margen)		

Tabla de Sobreprecio contra Margen

Haz la conversión una vez, en papel, y pégala dentro de la carpeta de estimados. El sobreprecio divide entre el costo; el margen divide entre el precio; el margen siempre es menor.

COSTO DEL TRABAJO	SOBREPRECIO %	PRECIO	MARGEN %

Bitácora de Subidas de Precio

Un renglón por cotización conforme subes el escalón. Anota qué te dijeron, no solo si firmaron: las palabras son el dato.

FECHA	TIPO DE TRABAJO	PRECIO COTIZADO	GANADO / PERDIDO	QUÉ DIJERON EN REALIDAD

Tu Oferta de Atracción

El primer paso chico y pagado que convierte a quien anda viendo en cliente. Entregable real, precio real, regla real de acreditación.

¿Cuál de las dos: el recorrido de revelación pagado o el primer trabajo chico? Nómbrala en cinco palabras.

Qué recibe ella físicamente, y cuánto le cuesta.

Cómo se acredita la cuota al trabajo completo si te contrata, en una sola frase.

El siguiente problema que revela esta oferta, y la oferta que lo resuelve.

Plan de Venta Adicional y Oferta a la Baja

La oferta que haces con la herramienta todavía en la camioneta, y las dos formas honestas de salvar un trabajo cuyo número salió muy grande.

La frase de venta adicional que dices en el recorrido de cierre, escrita palabra por palabra.

Baja uno — cambia cómo paga: anticipo, pagos por avance, etapas, financiamiento de terceros.

Baja dos — cambia lo que recibe: refrentar, conservar el trazo, conservar la tina, otra cubierta.

La frase que usas en vez de descontar, cuando ella te pide que le bajes.

Plan de Continuidad o Referidos

Este oficio no tiene suscripción, así que el ingreso recurrente hay que fabricarlo: segundos cuartos, referidos, visitas de garantía y una revisión anual honesta.

JUGADA	QUÉ RECIBE	PRECIO / RECOMPENSA	CUÁNDO LA OFRECES	TASA DE ACEPTACIÓN ESPERADA

Rastreo de Efectivo de un Cliente

Camina a un cliente de la primera llamada al pago final y anota qué llega y cuándo. Encuentra la semana en que te quedas sin dinero antes de que ella te encuentre a ti.

Del Prospecto al Cierre en Una Página

Ocho etapas. Para cada una, nombra quién la hace, la regla que dice que ya terminó, y dónde queda registrada la prueba.

ETAPA	QUIÉN LA HACE	QUÉ DEBE SER CIERTO ANTES DE CERRARLA	DÓNDE SE REGISTRA
Prospecto			
Visita			
Propuesta			
Firma y anticipo			
Prearranque			
Construcción			
Inspección y pendientes			
Cierre			

Lista de Inicio de Obra

Todo lo que pasa antes de encender una sola herramienta. Ponle fecha a cada renglón: esta página también es tu prueba si alguien dice que rompiste algo que no rompiste.

☐ Fotografía cada cuarto que vas a tocar, más el camino de entrada, más cualquier daño existente	FECHA _____
☐ Protección dura de piso desde la puerta de entrada hasta la zona de trabajo, encintada en las uniones	FECHA _____
☐ Barrera de polvo con cierre montada; rejilla de retorno de aire sellada (escribete el recordatorio para destaparla)	FECHA _____
☐ Muebles de los cuartos vecinos cubiertos, no nada más movidos	FECHA _____
☐ Contención lead-safe puesta si la casa es anterior a 1978, con un renovador certificado en obra	FECHA _____
☐ Llave de paso general y tablero eléctrico ubicados y mostrados a la cuadrilla	FECHA _____
☐ Permiso colgado y fechas de inspección en el calendario	FECHA _____
☐ Calendario escrito entregado a la dueña de casa con fechas de inicio y de término	FECHA _____
☐ Plan de baño en uso o de cocina temporal montado y explicado	FECHA _____
☐ Estacionamiento acordado, lugar del contenedor acordado, vecinos avisados si va en la calle	FECHA _____
☐ Regla de órdenes de cambio dicha en voz alta a la dueña de casa el día uno	FECHA _____
☐ Cuadrilla informada de los riesgos del día: sílice, discos, pisos mojados, circuitos vivos	FECHA _____

Lista de Cierre de Obra

Prueba y entrega, en este orden. La petición de reseña va al final, y solo cuando la lista de pendientes ya está limpia.

☐ Recorrido de pendientes con la dueña de casa, con pluma, y cada punto escrito y fechado	FECHA
☐ Cada accesorio corrido bajo carga y revisado por fugas: suministro, drenaje y trampa	FECHA
☐ Puertas y cajones de gabinete ajustados; herrajes apretados; nada rozando	FECHA
☐ Líneas de sellador rematadas limpias en cada junta húmeda; velo de lechada retirado	FECHA
☐ Película protectora, calcomanías y filtros retirados de accesorios y electrodomésticos	FECHA
☐ Limpieza final: pisos, superficies, el camino de entrada y el baño que estuvieron usando	FECHA
☐ Cada herramienta, recorte, caja y sobrante fuera de la propiedad	FECHA
☐ Garantía escrita e instrucciones de cuidado entregadas en papel	FECHA
☐ Fotos finales tomadas de cada superficie terminada	FECHA
☐ Factura final presentada y pago cobrado	FECHA
☐ Reseña pedida, en persona, con el guion del capítulo 10	FECHA
☐ Siguierte fecha puesta en los dos calendarios antes de irte manejando	FECHA

Hoja de la Familia

Trabajar dentro de la casa de alguien. Contesta esto en el recorrido, enfrente de la dueña de casa, y anota lo que ella responda.

¿Quién vive aquí, quién trabaja de noche, quién duerme siesta, y qué mascotas necesitan puerta cerrada?

Tu plan de polvo: dónde cortas, cómo es la barrera, qué rejillas se sellan, qué aspiradora corre.

Tu plan de protección: el camino de la cuadrilla, qué se cubre, la regla del calzado para ti y tus subcontratistas.

El plan de baño en uso o de cocina temporal, y los días exactos en que importa.

Tu regla de órdenes de cambio y la frase con que la explicas el día uno.

Bitácora de Equipo

Una camioneta y sin respaldo. Discos, baleros, baterías y filtros son consumibles con vida útil, no sorpresas.

Tus Cien en Caliente — 1 de 2

Cien nombres que ya tienes. Mitad tus contactos, mitad los oficios y profesionales que se paran en cocinas y baños todo el día.

#	NOMBRE	DE DÓNDE LO CONOCES	CONTACTADO	RESPUESTA	¿REFERIDO?
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					

Tus Cien en Caliente — 2 de 2

#	NOMBRE	DE DÓNDE LO CONOCES	CONTACTADO	RESPUESTA	¿REFERIDO?
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					
37					
38					
39					
40					
41					
42					
43					
44					
45					
46					
47					
48					
49					
50					

Plan del Imán de Prospectos

Un problema chico resuelto por completo, que le entrega uno más grande que tu oferta resuelve. Escribe todo en esta página antes de diseñar nada.

ELEMENTO	TU RESPUESTA
Problema angosto que resuelve	
Tipo (revelación / muestra / un paso)	
Formato de entrega	
Nombre (prueba tres)	
Tiempo que toma consumirlo	
El siguiente problema que revela	
La oferta que lo resuelve	

Configuración del Google Business Profile

El activo gratis de mayor rendimiento que tiene un oficio local, y el que casi nadie trabaja. Haz todo una vez, y luego mantén los últimos cuatro renglones corriendo cada semana.

☐	Reclama y verifica la ficha; pon la categoría principal correcta y cada secundaria que sea real	FECHA
☐	Escribe la descripción: qué haces, qué cuartos, qué pueblos, en palabras llanas	FECHA
☐	Lista cada servicio que de verdad vendes, cada uno con su propia descripción corta	FECHA
☐	Define la zona de servicio con honestidad: los pueblos a los que de verdad manejas a las ocho de la mañana	FECHA
☐	Sube fotos reales de trabajo terminado con nombres de archivo descriptivos, nunca imágenes de banco	FECHA
☐	Que el nombre, la dirección y el teléfono de la ficha coincidan con tu sitio web exactamente, carácter por carácter	FECHA
☐	Siembra la sección de preguntas con las preguntas que de verdad te hacen los dueños de casa	FECHA
☐	Publica algo real cada tercer día, sacado del trabajo de la semana	FECHA
☐	Agrega una o dos fotos nuevas de obra cada semana	FECHA
☐	Responde cada reseña dentro de dos días, nombrando el cuarto de vuelta	FECHA
☐	Pídele reseña a cada cliente terminado: a todos, sin incentivos, sin filtrar, sin texto preescrito	FECHA
☐	Revisa la ficha cada mes por cambios que tú no hiciste	FECHA

Hoja de LTGP : CAC

El costo por prospecto es medio número. Este es el número completo. Llénalo con tus propios libros, no con los datos de referencia de este libro.

CONCEPTO	MONTO	DE DÓNDE LO SACASTE
Precio promedio del trabajo		
Margen bruto %		
Utilidad bruta por trabajo		
Trabajos por cliente (de por vida)		
LTGP		
Gasto de marketing últimos 30 días		
Cientes nuevos últimos 30 días		
CAC		
LTGP : CAC		

Regla del 100 — Rastreador Diario

Una de estas cada día hábil. Palomea la casilla. La bitácora es lo único que te dice la verdad en la semana seis.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Contactos en frío												
Contactos en caliente												
Minutos de contenido												
Minutos / dólares de anuncios												
Seguimientos enviados												
Estimados agendados												

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

Una hora, casi toda de preguntas. Todo lo de aquí pasa antes de que digas un precio en voz alta.

☐ Llega temprano, estacionate donde te dijeron, límpiate los pies sin que te lo pidan	FECHA
☐ Pregunta quién más es parte de esta decisión y si se puede sumar, aunque sea por teléfono	FECHA
☐ Dos o tres preguntas de situación nada más; nunca preguntes lo que pudiste haber averiguado	FECHA
☐ Seis preguntas de problema: qué le molesta más, qué hizo que este fuera el año, qué está fallando de verdad	FECHA
☐ Preguntas de implicación: qué hay debajo, cómo se ve otro año de esperar	FECHA
☐ Preguntas de beneficio: cuánto valdría, qué haría primero con el cuarto	FECHA
☐ Mide el cuarto bien y fotografía cada muro, más el tablero eléctrico y la llave de paso	FECHA
☐ Revisión de humedad detrás del recubrimiento de la tina o debajo del fregadero, y dile qué encontraste	FECHA
☐ Revisa el movimiento del piso antes de prometer nada sobre azulejo	FECHA
☐ Di la regla de órdenes de cambio en voz alta antes de que ella pregunte por las sorpresas	FECHA
☐ Ancla: nombra el tope del rango honesto y las razones por las que un trabajo llega ahí	FECHA
☐ Entrega la carpeta de pruebas e invítala a verificar cada número que trae	FECHA
☐ Angosta sus selecciones a tres, no a treinta	FECHA
☐ Propón el siguiente paso concreto, con fecha, con las dos personas que deciden	FECHA

Tu Escalera de Preguntas

Escribe tus propias preguntas para cada peldaño, con tus palabras, y luego dílas en voz alta hasta que dejen de sonar memorizadas.

PELDAÑO	TU PREGUNTA	CÓMO SUENA UNA BUENA RESPUESTA
Situación 1		
Situación 2		
Problema 1		
Problema 2		
Problema 3		
Problema 4		
Implicación 1		
Implicación 2		
Implicación 3		
Beneficio 1		
Beneficio 2		
La propuesta del siguiente paso		

Objeciones y Respuestas — Remodelación de Cocinas y Baños

Qué dicen, qué significa en realidad, y tu respuesta. Las primeras dos columnas ya vienen llenas; escribe la tercera con tus palabras, porque una respuesta prestada suena prestada.

QUÉ DICEN	QUÉ SIGNIFICA EN REALIDAD	TU RESPUESTA
Mi primo dice que él lo hace por la mitad.	No veo qué hace diferente tu precio del suyo, y no quiero sentirme el tonto que pagó de más.	
¿Por qué tanto? Es un cuarto chiquito.	Enséñame a dónde se va el dinero de verdad, porque ahorita parece un número que te inventaste.	
¿Puedes poner nada más la mano de obra? Yo compro el material.	Creo que me ahorro lo que sea que estés marcando, y quiero sentir que controlo el dinero.	
¿Cuánto tiempo voy a estar sin cocina?	Tengo que dar de comer en esta casa y me estoy imaginando seis semanas de comida para llevar.	
¿Puedes empezar la semana que entra?	Ya me dejaron plantada dos veces y necesito saber que eres un negocio de verdad que sí va a llegar.	
Necesito hablarlo con mi esposa antes de decidir.	Le vendiste a una de las dos personas que tienen que decir que sí, y no voy a ser yo quien se lo venda a ella.	
Otro contratista me dio mucho menos.	Igualas su número o me dices qué dejó fuera, porque en papel los dos escribieron baño.	
¿De verdad necesitamos permiso para esto?	Quiero evitarme la cuota, el inspector y la demora, y estoy esperando que me digas que no.	

Tu Carpeta de Pruebas

Una carpeta, en la camioneta, entregada en cada estimado. Todo lo que traiga tiene que ser real y verificable.

☐ Certificado de seguro, vigente, con la fecha de vencimiento a la vista	FECHA _____
☐ Número de licencia, registro o certificación de tu estado o condado	FECHA _____
☐ Certificado lead-safe de la empresa ante la EPA y la tarjeta del curso de renovador	FECHA _____
☐ Tres juegos de fotos de trabajo terminado en cuartos del mismo tamaño que el suyo	FECHA _____
☐ Tres direcciones en su colonia o cerca donde hayas trabajado	FECHA _____
☐ Un cliente que aceptó recibir una llamada, con permiso por escrito	FECHA _____
☐ Tu garantía de mano de obra por escrito y sus exclusiones, en una página	FECHA _____
☐ Un formato de orden de cambio en blanco para que vea cómo se ve uno antes de necesitarlo	FECHA _____

Guion para Pedir la Reseña

Se pide en el recorrido de pendientes, en persona, en el cuarto terminado. Nunca por correo dos semanas después, nunca a cambio de algo.

Tu petición, escrita palabra por palabra, tal como tú hablas de verdad.

Las tres cosas específicas que quieres que ella mencione, dichas en voz alta.

La frase que invita a la queja, para que la oigas antes que Google.

Qué haces el mismo día en que llega una reseña, buena o mala.

Tablero de Primera Contratación

Pruebas, no sensaciones. Cada renglón necesita un sí y una razón antes de que publiques el anuncio.

SEÑAL	SÍ / NO	PRUEBA
Rechazando trabajo cada semana		
Trabajando > 55 horas		
Regresos a corregir en aumento		
El efectivo cubre 8 semanas de sueldos		
Existe una descripción de puesto		
Hay una semana de capacitación planeada		
Existe un plan de salida a 90 días		

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Cómo se ve lo bien hecho en cada punto de revisión. Escrito antes de que empiece, entregado el día uno, revisado en las fechas.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

Diseño de Compensación

Aquello a lo que le amarres dinero es lo que vas a recibir más. Amárralo a los regresos a corregir y a las fechas de término, nunca a la velocidad.

PUESTO	BASE	BONO AMARRADO A QUÉ	CÓMO SE MIDE	CUÁNDO SE REVISA

Expediente del Subcontratista

Un expediente por subcontratista, completo antes de que pise una obra. Agenda cada fecha de vencimiento el día que lo archivas.

☐ Alcance de trabajo firmado que diga exactamente qué hacen y qué no	FECHA _____
☐ Certificado vigente de general liability, con tu empresa nombrada como se requiera	FECHA _____
☐ Comprobante de workers compensation, o una exención estatal válida en el expediente	FECHA _____
☐ Su número de licencia para el oficio que va a ejecutar, verificado con la junta	FECHA _____
☐ W-9 (el formato del IRS con los datos fiscales del proveedor) archivado antes del primer pago	FECHA _____
☐ Acuerdo escrito sobre quién saca y quién paga su permiso	FECHA _____
☐ Responsabilidad de garantía por escrito: su regreso, su costo	FECHA _____
☐ Condiciones de pago y retención acordadas por escrito antes de que empiecen	FECHA _____
☐ Fechas de vencimiento de cada certificado capturadas en tu calendario con recordatorio	FECHA _____
☐ Dos referencias de otros contratistas, de verdad llamadas	FECHA _____

Organigrama en \$250k, \$500k y \$1M

Primero los asientos, después los nombres. Escribe los resultados de cada asiento y pon tu nombre en cada casilla que ocupas hoy.

En \$250k: qué asientos existen, y ¿en cuáles estás sentado tú ahora mismo?

En \$500k: ¿qué tiene que ser cierto antes de que alguien más corra un trabajo donde tú no estás parado?

En \$1M: ¿quién es dueño de la agenda, los pedidos, los permisos y el teléfono, y qué haces tú todo el día?

¿Cuál de los tres quieres de verdad, y qué cambia si la respuesta honesta es el de en medio?

Pronóstico de Doce Meses

La columna del índice es la estacionalidad real de este oficio. Llena el resto con tu propia capacidad y tu ticket, y luego compáralo con lo que de verdad pasó.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS	TICKET PROMEDIO	INGRESOS	COSTOS	UTILIDAD
Ene	1.14					
Feb	1.07					
Mar	1.05					
Abr	1.00					
May	0.93					
Jun	0.96					
Jul	1.04					
Ago	1.03					
Sep	0.99					
Oct	0.93					
Nov	0.92					
Dic	0.92					
Año						

Índice de demanda: 1.00 = un mes promedio para este oficio a nivel nacional (fuente en Recursos). Tu código postal será distinto — anota a lápiz tu propio índice en los meses flojos y en los ocupados.

Hoja de Costeo por Trabajo

Un renglón por trabajo. Estimado contra real, en cada renglón. Esta es la página que te enseña qué tipo de trabajo de verdad te está pagando.

[illegible]

Bitácora de Flujo de Efectivo

Semanal, con tinta. La columna de Anticipos es dinero que estás guardando para alguien más: no es tuyo y nunca lo fue.

Asignaciones de Profit First

Cinco cuentas, asignadas dos veces al mes antes de pagar cualquier cuenta. Empieza chico el renglón de utilidad; el punto es el hábito, no el monto.

CUENTA	% OBJETIVO	\$ DE ESTE MES	% REAL
Ingreso (100%)			
Utilidad			
Pago del dueño			
Impuestos			
Gastos de operación			
Materiales / subcontratistas de traspaso			

Tablero de Indicadores — Remodelación de Cocinas y Baños

Las metas son datos publicados de contratistas establecidos, no promesas. Sigue los tuyos cada semana y vigila más la dirección que el número.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Gross margin target per job (meta 25%)												
Net profit margin target (meta 20%)												
Labor cost as % of revenue (meta 32.5%)												
Material markup applied to cost (meta 20%)												
Average lead-to-signed-job sales cycle (meta 60 days)												
Average kitchen remodel job size (meta 26,943 USD)												
Cabinets as % of kitchen remodel budget (meta 30%)												
Labor as % of bathroom remodel budget (meta 52.5%)												
Paid-search lead-to-job conversion rate (meta 2.61%)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Doce meses en una página. Materiales y subcontratistas son costo directo; la camioneta, el teléfono y el seguro son gasto fijo. Nunca los mezcles.

MES	INGRESOS	MATERIALES + SUBS	MANO DE OBRA	GASTO FIJO	UTILIDAD NETA

Días 1–30: Consigue Dinero

Una meta este mes: un cliente que pague. Todo lo de aquí existe para producir ese único evento. Ponle fecha a cada renglón al terminarlo.

☐ Entidad formada, EIN emitido, cuenta operativa y cuenta de Anticipos abiertas	FECHA _____
☐ Tres cotizaciones de seguro juntas y las exclusiones leídas en voz alta	FECHA _____
☐ Junta del estado y ventanilla de permisos del condado llamadas; con quién hablaste, anotado	FECHA _____
☐ Certificación lead-safe de la empresa ante la EPA presentada y el curso de renovador apartado	FECHA _____
☐ Los dos radios dibujados y tu lista de trabajos que no vas a hacer pegada donde contestas	FECHA _____
☐ Tu oferta de una página escrita, con la garantía y sus exclusiones	FECHA _____
☐ Tres niveles armados para el trabajo que más vendes, frase del ancla escrita	FECHA _____
☐ Oferta de atracción con precio, con su entregable y su regla de acreditación	FECHA _____
☐ Hoja de los Cien en Caliente llena y veinte nombres contactados al día durante cinco días	FECHA _____
☐ Google Business Profile reclamado, completado y con fotos	FECHA _____
☐ Bitácora de la Regla del 100 arrancada: un registro cada día hábil, sin excepciones	FECHA _____
☐ Primer estimado entregado dentro de dos días hábiles después de la visita	FECHA _____
☐ Primer trabajo pagado agendado, anticipo tomado, materiales pedidos el mismo día	FECHA _____
☐ Trabajo costado la semana en que terminó, no el mes en que terminó	FECHA _____

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Este mes se trata de sacarle más a los clientes que ya tienes, y de averiguar cuánto gana de verdad tu trabajo.

☐ Frase de venta adicional dicha en voz alta en el recorrido de cierre de todos los trabajos	FECHA
☐ Segundo cuarto ofrecido a cada cliente del mes uno, con una fecha propuesta	FECHA
☐ Precio subido un escalón en la siguiente cotización, y el resultado anotado	FECHA
☐ Bitácora de subidas de precio llena con lo que de verdad dijeron, no solo ganado o perdido	FECHA
☐ Cada trabajo costado: materiales, subcontratistas, horas de mano de obra, escombros, permisos	FECHA
☐ Identificado el trabajo que menos dinero dejó, y por qué	FECHA
☐ Listas de inicio y de cierre de obra usadas en cada trabajo, plastificadas en la camioneta	FECHA
☐ Reseña pedida en persona en cada recorrido de pendientes	FECHA
☐ Cada reseña respondida dentro de dos días, nombrando el cuarto de vuelta	FECHA
☐ Regla del 100 sin romperse: revisa la bitácora, no tu memoria	FECHA
☐ Cuenta de Anticipos conciliada contra el material que todavía no compras	FECHA
☐ Asignación de Profit First corrida dos veces este mes, empezando con uno por ciento a utilidad	FECHA

Días 61–90: Consigue el Máximo

Construye las partes que siguen trabajando mientras estás en una escalera, y toma la decisión de la primera contratación con pruebas y no con corazonadas.

☐ Agradecimiento por referido escrito, y revisado con tu abogado para tu estado	FECHA
☐ Cada cliente del mes uno y del mes dos llamado y una fecha para el segundo cuarto propuesta	FECHA
☐ Imán de prospectos publicado y juntando correos y códigos postales	FECHA
☐ Primeros prospectos pagados comprados a propósito, poquitos, con el costo por cliente medido	FECHA
☐ Hoja de LTGP contra CAC llena con tus propios libros, no con datos de referencia	FECHA
☐ Tablero de primera contratación corrido con honestidad; cada renglón con su prueba al lado	FECHA
☐ Descripción de puesto del ayudante escrita como resultados, y la rampa 30/60/90 borroneada	FECHA
☐ Pregunta de clasificación de trabajadores contestada por tu contador, por escrito	FECHA
☐ Pronóstico de doce meses lleno y comparado contra lo que de verdad pasó	FECHA
☐ Plan de venta del mes flojo escrito para la caída del otoño	FECHA
☐ Revisión de la semana doce apartada contigo mismo, con los tres números nombrados	FECHA
☐ Las tres prioridades del siguiente trimestre escritas y nada más agregado	FECHA

Registro de Riesgos: la Autopsia Anticipada

Es la primera semana del cuarto mes y fracasó. Escribe las razones en pasado, luego la señal más temprana y qué haces al respecto hoy.

QUÉ LO MATÓ	PROBABILIDAD	LA ALARMA QUE VERÍAS PRIMERO	QUÉ HACES AL RESPECTO HOY	CRITERIO DE CORTE

Hitos y Alarmas

Doce hitos con fecha a lo largo de noventa días. Si una alarma se dispara, actúas esa semana, no al final del trimestre.

HITO	FECHA OBJETIVO	ALARMA (QUÉ TE AVISA QUE VA MAL)	¿LOGRADO?

Bitácora de Decisiones

Un renglón por decisión real: qué decidiste, por qué, y la fecha en que la vas a revisar. En un año esta página va a ser lo más útil del libro.